

实体店拓客引流需要自动化

| | |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 实体店拓客引流需要自动化 |
| 公司名称 | 杭州黑斑马信息技术有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址） |
| 联系电话 | 13386531520 |

产品详情

营业额35000+，当月收入同比增长8-10倍。而作为原来业绩低迷的商家，在与轻店宝的合作中无论是拓客效果还是成交效果都超出预期。当然这也是因为合作期间商家的配合度很高，而且产品质量也很不错。目前商家合作的范围较窄。之后还能拓宽范围，继续稳定增长。还有很多实体店行业在这次疫情中求新求变

寻找出新的生存机会。而轻店宝正好可以提供新的机会，帮助商家之间增加拓客成交机会。如果你也需要自动化拓客、自动化成交，评论区回复“轻店宝”，我来告诉你拓客思路。中国的实体店在很大程度上充当着零售终端的作用，其后端大都有一家工厂，之后工厂又链接着同质化大大小小的实体店，随着行业的不断发展，各种实体店也不断涌现，加上互联网电商的冲击，做好一个实体店越来越难。尤其是家居建材行业实体店，其频次低、客单价高、重体验、个性化强等原因发展较其他行业有所滞后，偌大的家居建材商场里，往往顾客的数量远远少于店员，甚至周末也毫不例外。这不禁让人深思，这究竟怎么了？获客渠道单一，家居建材行业实体店举步维艰十年前家居建材行业还是鼎盛时期，但随着互联网行业的崛起，家居建材就开始走下坡路。如今更是不容乐观，很多实体门店就是苦撑

一0天都不见得能进一个客户，而店面成本和人工费用却非常高，同行也纷纷打起了价格战，压价压得跟本没有利润可言，一切似乎步入了一个恶性循环，库存积压越来越多。事实上，在现阶段中，家居实体店的主要收入来源均来自线下门店，这种单一的获客渠道意味着巨大的风险，当家居市场面对疫情时，主要的收入来源就会被限制，很多家居店老板面对这种境况就会显得束手无策。智融会平台帮扶传统实体店增加客流想要真正意义上地打通营销渠道，首先要解决引流获客的问题。南京智融会作为一个共融共享的平台，用数字化工具和智能科技赋能家居建材实体商家

深度整合和优化家装、家具、家居产业供应链资源，并融合泛家居行业实体商家销售终端，让引流获客更简单。其中，“消费分享免费”模式，将攻克一直困扰家居行业的引流获客难题。作为一种全新的拓客工具，通过用户的分享传播，实现了流量的裂变，醉终达到了从量变到质变的积累，达到增加客流、提升盈利的目的。一个不可能高枕无忧的时代，更不可能坐在店里就数钱的时代，主动学习和自我迭代，适应新环境的变化，跳出舒适区，抢先拥抱变化，抢先应对。